

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada dasarnya perusahaan didirikan untuk mencapai berbagai tujuan diantaranya adalah menjaga kelangsungan hidup perusahaan dan untuk mendapat laba. Sistem dapat didefinisikan sebagai komponen yang dikoordinasikan untuk mencapai serangkaian tujuan. Sistem memiliki tiga karakteristik yaitu, pertama komponen atau sesuatu yang dapat dilihat, didengar atau dirasakan. Kedua proses, yaitu kegiatan untuk mengkoordinasikan komponen yang terlibat dalam sebuah system. Ketiga tujuan, yaitu sasaran akhir yang ingin dicapai dari kegiatan koordinasi komponen tersebut. Meskipun proses dan tujuan sistem bersifat tidak kelihatan(*intangible*), namun kedua karakteristik tersebut juga merupakan elemen penting, sama pentingnya dengan elemen kelihatan(*tangible*).

Semakin pesatnya perkembangan ekonomi sejalan dengan perkembangan dunia usaha, maka dalam suatu perusahaan terdapat beberapa faktor yang menuntut pihak manajemen untuk bekerja lebih efisien agar mampu bersaing dan mempertahankan perusahaan yaitu faktor internal dan eksternal. Dalam menjalankan kegiatan operasi suatu perusahaan semakin luas pimpinan tidaklah terlepas dari berbagai masalah, baik dibidang manajemen, produksi, penjualan, pengolahan kas,

dan juga sistem informasi yang dibutuhkan. Tanpa sistem informasi suatu organisasi perusahaan tidak dapat merencanakan dan mengawasi aktivitas yang kompleks.

Sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan, mengendalikan, dan mengoperasikan bisnis. Untuk dapat menghasilkan informasi yang diperlukan oleh pembuat keputusan sistem informasi akuntansi harus melakukan tugas-tugas sebagai berikut : pertama, mengumpulkan transaksi dan data lain dan memasukkannya ke dalam sistem. Kedua, memproses data transaksi. Ketiga, menyimpan data untuk keperluan dimasa mendatang. Keempat, menghasilkan informasi yang diperlukan dengan memproduksi laporan. Kelima, mengendalikan seluruh proses sedemikian rupa sehingga informasi yang dihasilkan akurat dan dapat dipercaya.

Dari berbagai macam bidang diatas, sangat diperlukan prosedur dan sistem yang memadai sehingga menjamin kelancaran informasi yang diperlukan dan menjaga kemungkinan yang dapat merugikan perusahaan. Sistem tersebut melibatkan fungsi-fungsi yang ada pada sistem penjualan seperti, fungsi penjualan, fungsi kas, fungsi gudang, fungsi pengiriman dan fungsi akuntansi. Fungsi-fungsi tersebut ditunjukkan dengan adanya formulir-formulir yang dibuat untuk setiap fungsi, seperti faktur penerimaan kas pada fungsi kas, faktur penjualan pada fungsi penjualan, surat barang keluar pada fungsi gudang, dan faktur-faktur lain untuk melakukan kesalahan

dan produk yang dihasilkannya, sebagai patokannya yaitu semakin tinggi penjualan maka semakin sehat dan semakin menguntungkan suatu perusahaan yang berarti peluang untuk memperoleh laba juga semakin besar. Pada sistem akuntansi penjualan perlu diciptakan suatu hubungan sehingga seluruh penjualan dan segala pemasukan dari penjualan dapat dicatat secara wajar supaya tidak ada kecurangan Antara si penerima barang dan sipenjual barang.

Suatu perusahaan baik perusahaan dagang maupun industri tidak lepas dari kegiatan penjualan, penjualan tersebut dapat dikenak dengan dua sistem yakni, sistem penjualan kredit dan penjualan tunai. Oleh karenanya transaksi penjualan memiliki tiga prosedur dalam perusahaan yakni : prosedur penjualan tunai, prosedur penjualan kredit, dan prosedur penerimaan kas. Oleh karena itu perusahaan dapat menentukan bagaimana prosedur yang harus diterapkan oleh perusahaan sehingga perusahaan dapat melakukan persaingan dan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan dapat tercapai. Penjualan juga sangat berguna dalam penyampaian informasi demi penentuan keberhasilan suatu perusahaan untuk mencapai laba, dengan adanya sistem akuntansi penjualan yang baik akan memperlancar kegiatan operasional perusahaan khususnya kegiatan penjualan.

Sistem informasi akuntansi penjualan sangat bermanfaat bagi perusahaan sebagai sarana menciptakan sistem pengawasan dalam suatu perusahaan juga guna menciptakan efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan perusahaan dengan adanya sistem informasi akuntansi penjualan juga dapat memudahnya tercapainya visi dan

misi perusahaan, maka penulis memilih mengambil judul **“Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT Mandom Indonesia Tbk”**.

1.2 Tujuan Studi Lapang

Tujuan melakukan tugas akhir Antara lain :

1. Untuk memenuhi salah satu syarat akademik dalam menyelesaikan program D3 Akuntansi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia STIESIA Surabaya.
2. Untuk mengetahui apakah perusahaan telah melakukan penerapan prosedur penjualan dengan baik.
3. Untuk mengetahui gambaran yang jelas tentang sistem informasi akuntansi penjualan PT Mandom Indonesia Tbk sudah efektif dan efisien.

1.3 Manfaat Studi Lapang

Manfaat tugas akhir ini adalah :

1. Menambah dan memperdalam pengetahuan tentang pelaksanaan sistem informasi akuntansi penjualan.
2. Untuk memberi masukan bagi pihak perusahaan yang dapat dijadikan sebagai dasar dalam pemecahan suatu masalah yang sedang dihadapi oleh perusahaan, dan sebagai masukan untuk meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan yang sudah ada dalam perusahaan agar menjadi lebih baik lagi.

3. Bagi pembaca dan penulis sebagai suatu informasi guna menambah wawasan khususnya mengenai sistem informasi akuntansi penjualan.

1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang

Ruang lingkup atau pembatasan yang dimaksudkan agar dalam pembahasan tugas akhir tidak keluar dari pembahasan dan diharapkan dengan maksud dan tujuan penulis, untuk itu agar terhindar dari pembahasan yang terlalu luas. Maka ruang lingkup pembahasan dibatasi terhadap sistem informasi akuntansi penjualan pada PT Mandom Indonesia Tbk.

1.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam studi lapang karena tujuan utamanya adalah mendapatkan data yang akurat dan untuk menguji kebearan yang dapat dipertanggung jawabkan secara ilmiah. Dalam memperoleh data tersebut peneliti mengadakan riset untuk mempermudah memperoleh data yang konkrit dan berhubungan dengan masalah yang dihadapi, maka penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data sebagai berikut:

- a. Observasi, penulis melakukan pengamatan langsung melalui studi lapang di Marketing Office Surabaya 1 PT Mandom Indoneisa Tbk, serta mengumpulkan data-data mengenai system informasi akuntansi penjualan perusahaan.

- b. Wawancara yaitu penulis melakukan Tanya jawab langsung dengan pihak divisi perusahaan yang berkaitan langsung dengan bagian sistem informasi penjualan pada Marketing Office Surabaya 1 PT Mandom Indonesia Tbk yang sekiranya dapat memberikan informasi yang diperlukan.
- c. Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data berdasarkan peraturan yang berlaku dan berkaitan dengan prosedur penjualan, mempelajari dan mengkaji ulang data sistem informasi akuntansi penjualan pada Marketing Office Surabaya 1 PT Mandom Indonesia Tbk, sehingga diperoleh manfaat sebagai dasar pengujian data sekaligus langkah-langkah dalam menganalisa data yang dapat memperkuat data yang penulis perlukan dalam penulisan tugas akhir.